

# **ИССЛЕДОВАНИЕ**

## **ОЦЕНКА ИНДЕКСА СТОИМОСТИ ЗАПУСКА СТАРТАПА И ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЗАПУСКАЕМЫХ СТАРТАПОВ**

**По состоянию на апрель-июнь 2011 года**

## Содержание

ВВЕДЕНИЕ .....	3
<b>1. МЕТОДОЛОГИЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ИНДЕКСОВ СТОИМОСТИ СТАРТАПА.....</b>	<b>4</b>
1.1 ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ .....	4
1.2 МЕТОДОЛОГИЯ ПРОВЕДЕНИЯ АНКЕТИРОВАНИЯ.....	7
1.3 МЕТОДОЛОГИЯ РАСЧЕТА ИНДЕКСОВ СТОИМОСТИ ЗАПУСКА СТАРТАПА .....	8
<b>2. ОСНОВНЫЕ ИНДЕКСЫ СТОИМОСТИ ЗАПУСКА СТАРТАПА В АПРЕЛЕ-ИЮНЕ 2011 ГОДА 9</b>	<b>9</b>
<b>3. ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЗАПУСКАЕМЫХ СТАРТАПОВ .....</b>	<b>11</b>
3.1 СЕГМЕНТАЦИЯ ПРОЕКТОВ ПО ОСНОВНЫМ НАПРАВЛЕНИЯМ РЕАЛИЗАЦИИ .....	11
3.2 ОТРАСЛЕВАЯ ПРИНАДЛЕЖНОСТЬ СТАРТАПОВ.....	11
3.3 ОСНОВНЫЕ СТАТЬИ РАСХОДОВ ПРИ ЗАПУСКЕ СТАРТАПА .....	13
3.4 ВЛИЯНИЕ АДМИНИСТРАТИВНОЙ ПОДДЕРЖКИ НА РАЗВИТИЕ СТАРТАПА .....	15
3.5 ПРОЧИЕ ПАРАМЕТРЫ СТАРТАПОВ .....	176
<b>4. ПОДДЕРЖКА СТАРТАПОВ СО СТОРОНЫ РВК.....</b>	<b>19</b>
4.1 МАРКЕТИНГ .....	19
4.2 КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ И ВЫСТРАИВАНИЕ ОТНОШЕНИЙ С РЕГУЛЯТОРНЫМИ ОРГАНАМИ.....	210
4.3 ЗАМЕЧАНИЯ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО УЛУЧШЕНИЮ РАБОТЫ РВК .....	221
<b>5. ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ПРОДВИЖЕНИЮ РЕЗУЛЬТАТОВ ИССЛЕДОВАНИЯ В СМИ.....</b>	<b>232</b>

*Приложение 1. Анкеты участников исследования*

## **Введение**

Настоящее исследование проведено рейтинговым агентством «Эксперт РА» в рамках реализации 1-го этапа проекта «Разработка методологии и оценка средней стоимости инновационного стартапа в России по состоянию на апрель-июнь 2011 года». Исследование выполняется по заказу Российской венчурной компании.

Цели исследования:

- Проведение исследования инновационного рынка России с точки зрения определения состава и структуры функционирующих на нем малых инновационных компаний (МИК).
- Определение усредненного профиля (-ей) МИК.
- Определение типового набора и средней стоимости процедур и процессов по запуску инновационного бизнеса в России.
- Определение затрат, длительности и сложности прохождения процедур по запуску различных видов инновационного бизнеса в России.

Проведение настоящего исследования призвано содействовать упрощению процесса становления МИК и ускорению «созревания» инновационных проектов предпосевной и посевной стадии до стадии стартапа. Кроме того, исследование «Оценка средней стоимости инновационного стартапа в России» позволит дать оценку эффективности деятельности Департамента программ и проектов ОАО «РВК».

В рамках исследования разработана и апробирована методология оценки средней стоимости запуска инновационного стартапа в России.

Проведено анкетирование МИК и команд инновационных проектов с целью сбора информации о поэлементной стоимости запуска инновационного стартапа в России по состоянию на апрель-июнь 2011 года. На основании полученных данных произведен расчет усредненного показателя (индекса) суммарной стоимости запуска инновационного стартапа в России в целом, а также аналогичного показателя, рассчитанного по компаниям (проектам), участвующих в программах ОАО «РВК».

По результатам 1-го этапа исследования подготовлен настоящий аналитический отчет, включающий материалы для публикации в средствах массовой информации.

Отчетные материалы подготовлены и предоставлены Заказчику в бумажном виде, а также в формате Microsoft Word на CD-ROM.

# 1. Методология определения индексов стоимости стартапа

---

## 1.1 Основные понятия

Инновационный стартап (МИК, стартап) – малая компания, выпускающая новые виды продукции и/или услуг.

Признаком достижения инновационным проектом стадии запуска является готовность компании к ведению операционной деятельности. Готовность компании к ведению основной деятельности включает: наличие проектной команды/штата компании, наличие бизнес-плана, настройку бизнес-процессов и учета, получение необходимой документации (регистрационной, разрешительной), наличие инфраструктуры для выпуска продукции/оказания услуг (включая закупку или аренду необходимого оборудования, сырья и материалов), пилотное оказание услуги или выпуск пилотной партии.

Готовность компании к ведению основной деятельности не обязательно включает в себя комплекс мероприятий по формированию и защите интеллектуальной собственности (например, если в основе стартапа лежит ноу-хау, не нуждающееся в защите), а также не всегда включает наличие инвестиционного пакета документов для поиска инвесторов (в случае, если проектная команда развивает компанию на собственные средства).

Участники исследования по определению стоимости запуска инновационного стартапа – представители МИК и проектов, отобранные «Экспертом РА». Сбор информации происходит путем анкетирования и, при необходимости, уточнения у респондентов предоставленной информации.

Совокупная стоимость запуска стартапа – сумма затрат по основным статьям расходов, определяемых с учетом оплаты труда:

1. Исследования, разработка
2. Формирование объектов интеллектуальной собственности
3. Получение необходимой документации
4. Подготовка инвестиционного пакета документов и бизнес-плана
5. Внедрение программного обеспечения, настройка учета
6. Инфраструктура
7. Оборудование, средства производства
8. Персонал (обучение и подбор)
9. Сырье и материалы
10. Реклама, маркетинговые и представительские мероприятия
11. Налоговые платежи
12. Прочие расходы

Детализация основных статей расходов (1-8, 10) приведена ниже

### 1. *Исследования, разработка*

- НИР
- ОКР и испытания
- другое (разработка, пилотное внедрение технологии/услуги и т.д.)

### 2. *Формирование объектов интеллектуальной собственности*

- патентный поиск

- регистрация патента, лицензии, ноу-хау
  - обеспечение защиты ИС
  - прочие действия
3. *Получение необходимой документации*
- получение производственных и специфических отраслевых лицензий и сертификатов
  - поддержание производственных и специфических лицензий получение разрешений, связанные с ввозом продукции (импорт оборудования и т.п.)
  - получение разрешений на вывоз продукции за рубеж (в частности опытных образцов)
  - оформление юридического лица и прочие регистрационные процедуры
4. *Подготовка инвестиционного пакета документов и бизнес-плана*
- анализ рынка
  - финансовый консалтинг
  - юридический консалтинг
  - иное
5. *Внедрение программного обеспечения (включая настройку и оплату лицензий), настройка учета*
- отраслевые ИТ-решения (напр. производственный софт)
  - системы бухгалтерского и управленческого учета, и ВІ. При их отсутствии - затраты а настройку учета.
  - фронт-офисные системы
  - пакет офисных программ
6. *Инфраструктура*
- аренда помещений, коммунальные и иные инфраструктурные платежи (связь, коммунальные платежи, электроэнергия и пр.)
  - прочее
7. *Оборудование, средства производства*
- закупка
  - аренда
8. *Персонал*
- подбор персонала
  - обучение персонала
10. *Реклама, маркетинговые и представительские мероприятия*
- участие в инновационных конкурсах, выставках, ярмарках, профессиональных мероприятиях
  - разработка и запуск интернет-сайта
  - иное

Период времени, на который рассчитываются затраты: с момента первых затрат существующей проектной команды до запуска стартапа (условий, когда компания полностью готова к ведению основной деятельности, осуществила пилотное оказание услуги или выпустила пилотную партию).

В случае с еще не запущенными стартапами затраты по основным статьям расходов определяются как сумма фактических затрат и планируемых затрат, необходимых для запуска стартапа.

Затраты на оплату труда включались в основные статьи расходов, т.к. это позволяет более наглядно оценить удельный вес основных статей расходов в структуре затрат запускаемых стартапов. Соответственно, затраты на ФОТ не приводятся отдельно.

Затраты на расширение бизнеса, модернизацию, выхода в новые целевые сегменты рынка, свойственные уже запущенным стартапам, не учитываются при расчете стоимости запуска.

Профиль стартапа – набор атрибутов, характеризующих стартап.

С целью анализа структуры и иных характеристик малых инновационных компаний (проектов), в анкеты участников исследования (наряду с запрашиваемой информацией о финансовых и временных затратах на запуск стартапа) был включен набор вопросов для определения атрибутов стартапов. Респонденты могли отметить по каждому вопросу более 1 пункта (атрибута). Ниже перечислены вопросы анкеты для определения атрибутов и (в скобках) ответы для определения атрибутов.

*Сфера* (варианты: ИКТ, Биотехнологии/ Life science; Энергоэффективность; Иные промышленные технологии (технологии, используемые в промышленности, но не относящиеся к сегментам «ИКТ», «Биотехнологии/Life science», «Энергоэффективность»); Сфера услуг; Смежные технологии и прочие инновационные проекты (технологии, находящиеся на стыке перечисленных направлений и включающиеся в эту категорию, если невозможно определить доминирующую сферу)).

*Атрибуты стадии развития проекта* (варианты: есть проектная команда/штат компании; оформлено юридическое лицо; разработан бизнес-план; завершены НИР; ведутся работы по созданию образца/прототипа продукта/услуги; осуществлено пилотное оказание услуги/выпущена пилотная партия/компания готова к операционной деятельности; организовано массовое производство товаров/услуг).

*Целевые рынки сбыта* (варианты: региональный уровень; Россия; Европа; Америка; Азия; Африка; Австралия)

*Защита интеллектуальной собственности* (варианты: отсутствует; российский патент; зарубежный патент (патенты); ноу-хау; приобретенная лицензия; иное)

*Были ли проект инициирован материнской компанией* (варианты: да; нет, новый самостоятельный проект)

*Привлеченный инвестор с долей в капитале* (варианты: отсутствует; присутствует (укажите название); инвестор вышел из проекта)

*Оказывалась ли стартапу административная поддержка* (нет; да, институтами развития; да, региональной властью; да, благодаря связям представителей стартапа)

*Если административная поддержка имела место, то какие плюсы наиболее важны для развития стартапа* (варианты: ускорение сроков получения необходимой документации; налоговые льготы; помощь при осуществлении ВЭД; доступ к исследовательской инфраструктуре; возможность развития персонала/укрепления команды проекта; консалтинг; аренда / предоставление недвижимости)

*Оцените влияние административного ресурса на развитие проекта* (варианты: повлиял, в значительной степени; повлиял в умеренной степени; не повлиял или повлиял в незначительной степени)

*Оцените качество профессиональной подготовки сотрудников компании/команды проекта* (варианты: высокое; среднее по отрасли; ниже среднего)

Также участникам исследования было предложено указать отрасль стартапа в соответствии с ОКВЭД.

В ходе исследования также анализировалось влияние на развитие стартапа фактора административной поддержки. Административная поддержка разделяется на две категории – институциональная и не институциональная.

Институциональная административная поддержка – административная поддержка, оказываемая институтами развития, федеральными, региональными и местными властями, а также отечественными и международными структурами, проводящими/координирующими программы развития инноваций.

Не институциональная административная поддержка – административная поддержка, получаемая стартапом благодаря личным связям членов проектной команды стартапа.

## 1.2 Методология проведения анкетирования

В период с 19 ноября 2011 г. по 19 декабря 2011 года был проведен опрос респондентов, заполнявших анкеты в формате Microsoft Excel и на специально созданном разделе портала «Открытое инновационное сообщество» ([www.oiu.ru](http://www.oiu.ru)).

*Общий объем изначальной выборки МИК и команд инновационных проектов состоял из более чем 1500 компаний (проектов). Выборка формировалась из:*

- 170 компаний-участниц ИЦ Сколково;
- 19 компаний посевных фондов ОАО «РВК» и компаний (проектов), участвующих в программах ОАО «РВК» или рекомендованные ОАО «РВК»;
- 800 участников Конкурса русских инноваций, проекта, реализуемого медиахолдингом «Эксперт»;
- 604 инновационных проектов участников Открытого инновационного сообщества, проекта, реализуемого медиахолдингом «Эксперт» (прежнее название проекта – Открытый инновационный университет)

В результате 1 этапа анкетирования получено 68 анкет. Из них:

- 14 анкет компаний посевных фондов ОАО «РВК» и компаний (проектов), участвующих в программах ОАО «РВК» или рекомендованные ОАО «РВК»
- 22 анкеты участников «Сколково»
- 32 анкеты участников Конкурса русских инноваций и слушателей Открытого инновационного университета.

Из полученных 68 анкет 10 анкет не содержат информации о величине основных элементов затрат МИК. Данные, содержащиеся в этих анкетах, применялись только для определения профиля стартапов; при расчете показателей (индексов) стоимости запуска стартапа информация упомянутых анкет не учитывалась.

Таким образом, расчет индексов стоимости запуска стартапа осуществлялся на основании данных 58 анкет. Анкеты с экстремально высокими / низкими показателями, выявленными экспертным путем в 6 анкетах, были исключены из финальной выборки для расчета индекса стоимости запуска стартапа. В частности, при расчете индекса не

использовались анкеты с показателями планируемых затрат 8,6 млрд. рублей (проект создания национальной программной платформы, по которому не сформирована даже проектная команда) и проект разработки веб-сайта, потребовавший от разработчика затрат в размере 28 тыс. рублей.

### 1.3 Методология расчета индексов стоимости запуска стартапа

В ходе обработки информации рассчитывались три основных типа индексов стоимости:

- средний индекс стоимости запуска стартапа
- индекс стоимости запуска стартапов в зависимости от сегмента (ИКТ, Биотехнологии/life science, Энергоэффективность, Иные промышленные технологии, сфера услуг, смежные технологии и прочие инновационные технологии)
- индекс стоимости запуска стартапов, участвующих в конкретных программах/проектах.

Расчет среднего индекса стоимости запуска стартапов  $I_{st}$  производился с учетом взвешивания его основных компонент (индексов стоимости запуска стартапов в зависимости от сегмента) на отраслевую структуру стартапов, полученную в ходе анкетирования. Средний индекс стоимости запуска равен среднему арифметическому стоимости стартапов во всех сегментах.

$$I_{st} = \frac{\sum_{i=1}^n p}{n}$$

Где  $n$  – количество стартапов, отнесенных к сегментам,  $p$  – стоимость запуска одного проекта.

*Индекс стоимости запуска стартапов в зависимости от сегмента*, рассчитывается по формуле:

$$I_{segm} = \frac{\sum_{i=1}^n p_{segm}}{n}$$

Где  $n$  – количество стартапов, отнесенных к конкретному сегменту,  $p_{segm}$  – стоимость запуска одного проекта в данном сегменте.

Аналогичным образом рассчитываются индексы стоимости запуска стартапов, *участвующих в конкретных программах/проектах*. Например, *индекс стоимости запуска стартапов РВК* рассчитывается по формуле:

$$I_{rvc} = \frac{\sum_{i=1}^n p_{rvc}}{n}$$

Где  $n$  – количество стартапов, участвующих в программах/проектах РВК,  $p_{rvc}$  – стоимость запуска одного проекта, участвующего в программах/проектах РВК.

По аналогичному принципу рассчитываются индексы стоимость запуска стартапов «Сколково», а также индексы стоимости запуска стартапов проектов ОИУ.ru и Конкурса русских инноваций.



## 2. Основные индексы стоимости запуска стартапа в апреле-июне 2011 года

В статистическую выборку проектов/компаний, анализируемых в рамках исследования, включены проекты со стоимостью запуска стартапа от 1 015 тыс. руб. до 295 909 тыс. руб.

Средний индекс стоимости запуска стартапа в России в апреле-июне 2011 года составляет 52 990 тыс. руб.

Средний индекс стоимости запуска стартапов, участвующих в программах и проектах Российской венчурной компании (индекс РВК) составил 35 955 тыс. руб.

Основные индексы, рассчитанные в соответствии с методикой исследования, приведены ниже (таблицы 1-5).

Таблица 1.

### Средний индекс стоимости запуска стартапа

Название индекса	Индекс стоимости, тыс. руб.
Средний индекс стоимости запуска стартапа	52 990

Таблица 2.

### Индексы стоимости запуска стартапов в зависимости от сегмента

Сегмент	Индекс стоимости, тыс. руб.
Информационно-коммуникационные технологии	32 103
Биотехнологии/life science	58 680
Энергоэффективность	57 638
Иные промышленные технологии	79 004
Смежные технологии и прочие инновационные технологии	30 882

Таблица 3.

### Индекс стоимости запуска стартапов, участвующих в проектах/программах Российской венчурной компании

Название индекса	Индекс стоимости, тыс. руб.
Индекс стартапов РВК	35 955

Таблица 4.

### Индекс стоимости запуска стартапов, участвующих в проекте «Сколково»

Название индекса	Индекс стоимости, тыс. руб.
Индекс стартапов Сколково	77 043

Таблица 5.

### Индекс стоимости запуска стартапов, участвующих в проекте OIU.ru и Конкурсе русских инноваций

Название индекса	Индекс стоимости, тыс. руб.
Индекс стартапов Open Innovation Union	42 338

Средняя стоимость запуска (индекс) стартапа РВК ниже, чем в целом по всем проектам: 35955 тыс. руб. против 52990 тыс. руб. На относительно невысокую величину индекса РВК повлиял тот факт, что в случае с многими проектами РВК проектные команды обладают собственными ресурсами, имеющими определенную стоимость: интеллектуальной собственностью, помещениями, оборудованием.

О наличии собственных ресурсов (которые пришлось бы приобретать/арендовать, если бы компания или не располагала) заявили 8 из 14 (т.е. 57%) участников проектов по линии РВК. При этом среди проектов, не участвующих в программах/проектах РВК, процент стартапов, располагающих собственными ресурсами значительно ниже – это 14 компаний из 54 (26%).

Влияние собственных ресурсов на «вес» стартапа от случая к случаю может отличаться на несколько порядков. Если сложить затраты по проекту со стоимостью собственных ресурсов, проекты РВК становятся «дороже» стоимости запуска на величины от 1% до 281%. Иными словами, если бы проекты РВК не располагали собственными ресурсами (ИС, помещениями, оборудованием), то стоимость запуска рассматриваемых 8 проектов была бы выше на 1%-281%. Высокие значения влияния собственных ресурсов вызваны высокой оценкой стоимости собственной интеллектуальной собственности (два участника оценили ее в 50 000 тыс. руб., один участник – в 20 300 тыс. руб.). Если не принимать во внимание экстремальные значения (максимальный и минимальный процент отношения стоимости собственных средств к стоимости запуска стартапа), средний показатель по 6-ти компаниям составит 81%. Иными словами, если бы 6 рассматриваемых проектов РВК (располагающие собственными ресурсами в виде помещений, ИС и оборудования), не обладали собственными ресурсами, стоимость запуска стартапа РВК была бы в среднем на 81% выше.

Оценка стоимости помещений, которыми располагала команда стартапа, варьируется от 50 тыс. руб. до 1 200 тыс. руб. Стоимость собственного оборудования – от 50 тыс. до 14 000 тыс. руб. Наконец, стоимость собственных объектов интеллектуальной собственности участники проектов РВК оценили от 500 тыс. руб. до 50 000 тыс. руб.

### 3. Основные характеристики запускаемых стартапов

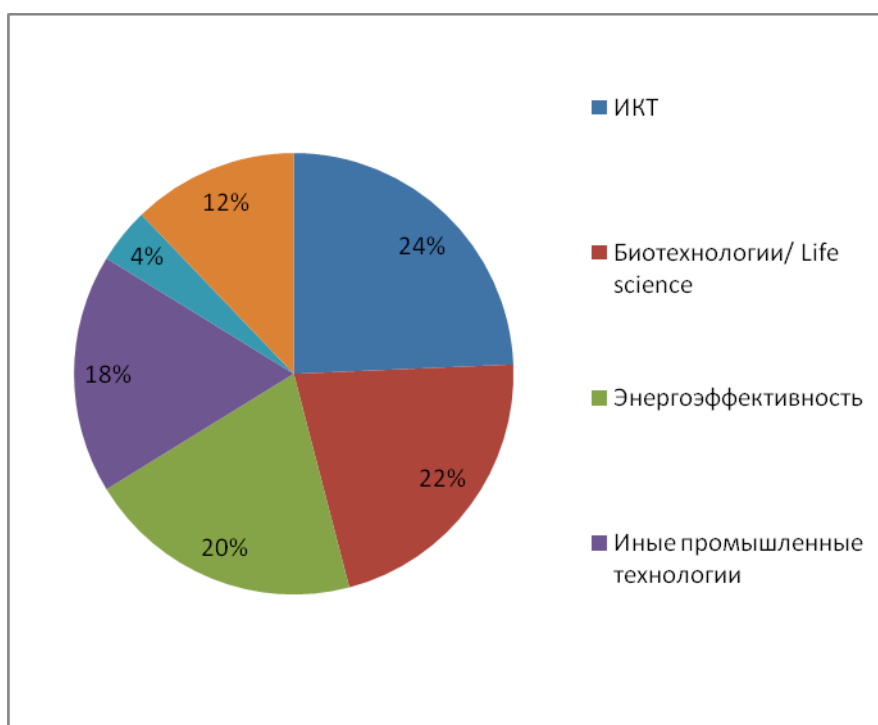
#### 3.1 Сегментация проектов по основным направлениям реализации

Наибольшее количество стартапов зафиксировано в сегментах «Информационно-коммуникационные технологии» (ИКТ) и «Биотехнологии/Life science» (см. график 1). Распространенность новых проектов в сфере ИКТ объясняется сравнительно невысокой стоимостью запуска проектов, в частности, отсутствием необходимости высоких вложений в основные средства. Кроме того, ситуация с кадрами, генерирующими и разрабатывающими новые проекты, в ИКТ-сфере представляется более обнадеживающей, чем во многих других сегментах.

Что же касается популярности сегмента биотехнологий, то высокая степень представленности проектов из этой сферы можно считать прямым следствием активности институтов развития в биомедицинском направлении. Более 2/3 проектов в сегменте биотехнологий, участвующих в исследовании, представляют собой стартапы, поддерживаемые фондом «Сколково» и Российской венчурной компанией.

График 1.

Сегментация проектов по основным направлениям реализации



#### 3.2 Отраслевая принадлежность стартапов

По результатам анкетирования участники исследования указали 50 вариантов обозначения отраслевой принадлежности проектов, при этом ОКВЭД указали лишь единицы опрошенных. Возможно, из-за несовершенства классификатора большинство респондентов не стали указывать ОКВЭД, ограничившись вербальным обозначением отрасли. Многие инновационные продукты находятся на стыке разных видов экономической деятельности, и, кроме того, общероссийский классификатор явно не успевает с внесением обновлений в соответствии с появлением новых областей

деятельности. Конкретные определения респондентов приведены ниже. Несколько респондентов не стали указывать отрасль.

1. Альтернативная электроэнергетика
2. Биометрические технологии, голосовая биометрия, рынок средств авторизации пользователя
3. Гидрометаллургия редких элементов
4. Дизельные энергетические установки, жилищно-коммунальное хозяйство, транспорт вязких жидкостей (нефти, нефтепродуктов), высокопроизводительная многофункциональная малотоннажная установка фракционирования
5. Железнодорожное машиностроение
6. Информационная безопасность, телекоммуникации, родительский контроль, SaaS сервисы.
7. Информационные технологии
8. Композиционные материалы
9. Космические системы
10. Лазерные системы в медицине
11. Машиностроение
12. Медицина, спорт, биомеханика, анимация, авионика, виртуальная реальность, направленное бурение
13. Медицина, косметология
14. Медицинские технологии и оборудование
15. Медицинское оборудование
16. Медицинская техника
17. Metallurgy (указали 3 респондента)
18. Микроэлектроника
19. Научные исследования и разработки в области естественных и технических наук, разработка программного обеспечения и консультирование в этой области.
20. Научные исследования и разработки в области естественных и технических наук
21. Нефтесервис: геофизические исследования: исследования образцов нефтегазосодержащей породы (жерна)
22. Нефтяная промышленность
23. Оказание комплекса услуг нефтегазодобывающим предприятиям.
24. Пищевая промышленность
25. Пищевая промышленность, сельскохозяйственное производство
26. Подготовка специалистов
27. Поисковая система
28. Производство биофармацевтических препаратов
29. Производство инновационных материалов для сантехники и строительства
30. Производство ПО
31. Разработка лекарственных препаратов
32. Разработка лекарственных препаратов и оригинальных товаров для гигиены полости рта
33. Разработка ПО (ООСУБД)
34. Распознавание речи, мобильные приложения, ПО для встроенных компьютеров, ПО для ПК, интернет-сервисы
35. Рекламный, Телевидение, лотерейный
36. Система управления газопоршневыми электростанциями (любых производителей газопоршневых двигателей)
37. Системы ip-телефонии и Unified Communications, новые виды услуг связи
38. создание медицинской рентгеновской техники
39. Специализированное агентство по подбору ИТ специалистов

40. Строительство (указали 2 респондента).
41. Судостроение
42. Телевидение
43. Торговля
44. Фармакология
45. Фармацевтика, биотехнологии
46. Фондовые рынки
47. Экология, энергетика, промышленность.
48. Экология, энергосбережение, авиастроение, машиностроение
49. Электротранспорт
50. Энергоэффективные технологии для металлургии

### 3.3 Основные статьи расходов при запуске стартапа

Наиболее весомой статьёй расходов при запуске стартапа является НИОКР. Этап НИОКР оказался, по результатам исследования, наиболее обременительным для всех сегментов стартапов, кроме сегмента «энергоэффективность», где наибольшим удельным весом в структуре затрат обладают расходы на сырьё и материалы (49,4% против 22,9% на исследование и разработку). Средний показатель расходов на НИОКР по всем типам стартапов составил 43,8% от общих затрат, необходимых для запуска стартапа. Далее в структуре затрат с большим отрывом следуют затраты на сырьё и материалы (16,1%) и расходы на оборудования и средства производства (13,1%).

Наибольший удельный вес стоимости оборудования в общих затратах при запуске стартапа зафиксирован у промышленных стартапов (доля расходов на оборудование – 29,5%). Вот как прокомментировал ситуацию в своем проекте участник Открытого инновационного сообщества Александр Хворов (проект в области машиностроения, рассчитан на оказание услуг по восстановлению покрытий инструментов для металлообработки): «Стоимость оборудования по минимуму составляет около 120 млн. рублей (за три экземпляра оборудования, из которых только одна установка стоит более 90 млн рублей, измерительная машина – 9 млн. рублей, и станок с ЧПУ – 17 млн. рублей), но это сразу отпугивает всех инвесторов. Все живут байками первых изобретателей компьютеров, когда в гаражах делали продукцию. Вопрос: можно ли в гараже сегодня исследовать свойства наноматериалов? Для этого требуется дорогое оборудование, которое сегодня есть не у всех институтов».

Таблица 6.

**Удельный вес затрат по основным статьям расходов при запуске стартапа, %  
(все статьи расходов = 100%)**

Статьи расходов	Исследования, разработка	Формирование объектов ИС	Получение необходимой документации	Подготовка инвест. пакета документов и бизнес-плана	Внедрение ПО, настройка учета	Инфраструктура	Оборудование, средства производства	Сырьё и материалы	Реклама	Налоговые платежи	Прочие расходы
Средний показатель	43,8	2,7	2,7	1,8	1,8	8,0	13,1	16,1	3,5	5,0	1,4
ИКТ	62,3	1,7	2,1	4,6	0,7	4,6	4,4	2,8	8,3	4,5	4,0
Биотехнологии	63,5	4,9	3,8	1,6	0,9	3,3	8,9	3,4	4,7	4,5	0,5
Энергоэффективность	22,9	1,0	4,2	1,9	4,9	4,2	5,2	49,4	2,9	2,1	1,2

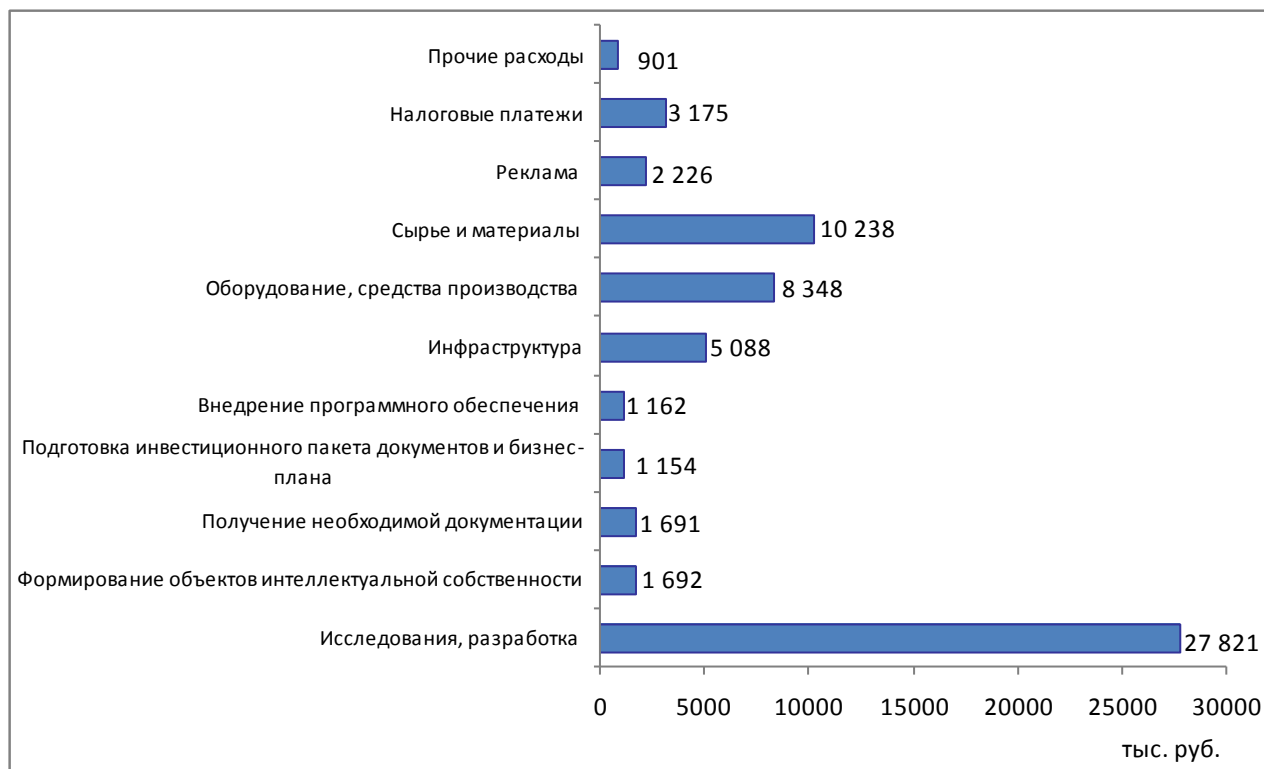
Статьи расходов	Исследования, разработка	Формирование объектов ИС	Получение необходимой документации	Подготовка инвест. пакета документов и бизнес-плана	Внедрение ПО, настройка учета	Инфраструктура	Оборудование, средства производства	Сырье и материалы	Реклама	Налоговые платежи	Прочие расходы
Иные пром. технологии	38,3	2,7	1,0	0,6	0,2	21,0	29,5	2,1	0,8	3,7	0,2
Смежные технологии	58,2	2,1	3,0	2,6	1,4	3,9	10,2	3,3	10,1	3,6	1,5

Для наглядности среднестатистические расходы по всем основным статьям в стоимостном выражении приведены на графике 2. Наибольшие расходы стартапа приходятся на исследования и разработку (27 821 тыс. руб., с учетом оплаты труда), далее следует закупка сырья и материалов (10 238 тыс. руб.), закупка аренда оборудования и средств производства (8 348 тыс. рублей).

Затраты на НИР в среднем составляют 18 524 тыс. руб., затраты на ОКР – 12 981 тыс. руб. Таким образом, стоимость НИР в среднем на 42,7% выше, чем стоимость ОКР стартапов. Следует отметить, что анализ средней стоимости НИР и ОКР проводился на ограниченном массиве данных: так, детализировали данные по НИОКР с разбивкой на НИР и ОКР 26 респондентов (т.е. менее половины участников опроса).

График 2.

### Основные статьи расходов (среднее по всем отраслям)

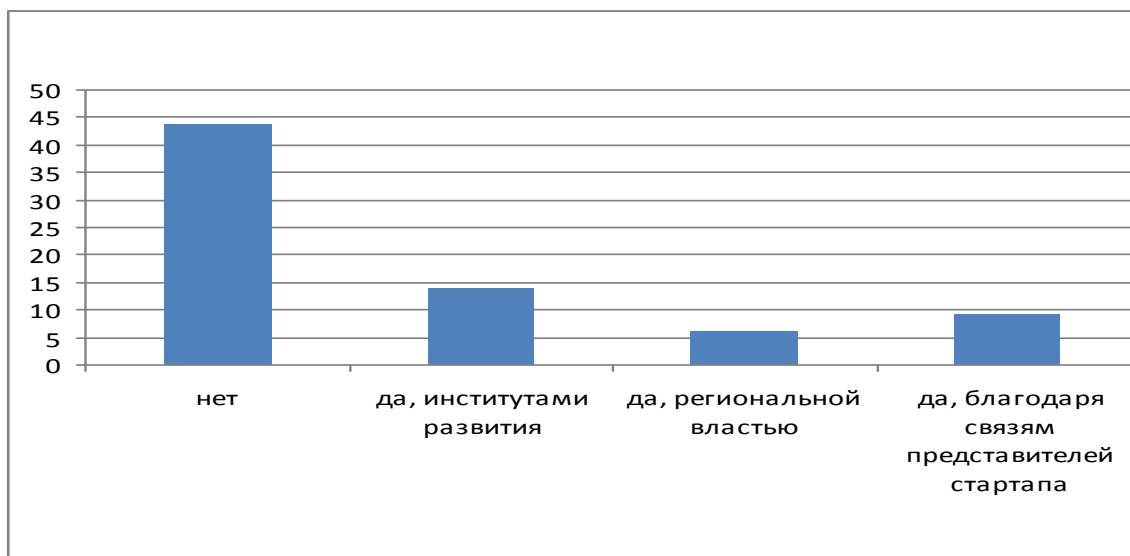


### 3.4 Влияние административной поддержки на развитие стартапа

Использовать административный ресурс для развития проектов могут менее 40% стартапов. 44 участника исследования заявили, что их проектам не оказывалась административная поддержка, 14 проектов получали эту поддержку от институтов развития, 6 проектам помогли региональные власти. Таким образом, о наличии институциональной административной поддержки заявили 20 респондентов (29% опрошенных). Еще 9 проектов обязаны административной поддержкой своим собственным проектным командам и их полезным связям (см. график 3).

График 3.

**Административная поддержка проектов**



По мнению респондентов, наиболее ощутимые преимущества, обеспечиваемые институциональной административной поддержкой – налоговые льготы. Значительное количество ответов по этому пункту объясняется тем, что «налоговые льготы» как важную преференцию отметили почти все компании-участники «Сколково». Между тем, что значительная часть респондентов подчеркнули, что на настоящий момент льготы еще не приносят ощутимого эффекта. Налоговые льготы пока что не отразились на стоимости запуска тех стартапов, которые еще не ведут операционную деятельность. Тем не менее льготы в налогообложении станут важным подспорьем в будущем.

Таблица 7.

#### Влияние административной поддержки на развитие стартапов

(% ответов по каждому виду поддержки среди респондентов, получающих административную поддержку)

	налоговые льготы	аренда / предоставление недвижимости	доступ к исследовательской инфраструктуре	ускорение сроков получения необходимой документации	консалтинг	возможность развития персонала/укрепления команды проекта	помощь при осуществлении ВЭД
--	------------------	--------------------------------------	---	---	------------	---	------------------------------

При институциональной административной поддержке	80	40	25	20	15	10	5
При административной поддержке благодаря личным связям участников стартапа	44	67	67	11	44	56	22

Многие из льгот и плюсов, как показало исследование, существуют пока в сослагательном наклонении. Например, это доступ к исследовательской инфраструктуре: ряд участников опроса пока что этой возможностью не пользуются, однако рассчитывают на нее в будущем. К примеру, в компании "КД Технолоджи" отметили, что пока компания не пользовалась исследовательской инфраструктурой фонда Сколково. Однако руководство компании надеется, что в «ближайшее время (до 6 месяцев) технопарком Сколково будет предоставлена возможность воспользоваться лабораторно-исследовательской базой общего пользования (например, оборудование для испытаний на прочность, шлифовальный и отрезной станок, фрезерный обрабатывающий станок, стенд климатических испытаний и т.д.)».

В реальности в стране крайне мало подготовленных площадок для аренды малыми высокотехнологичными компаниями. Отсутствие доступа к исследовательской инфраструктуре, адекватной задачам проектов, заставляет проектные команды тратить колоссальное количество средств на этапе НИОКР, во многом потому, что всю инфраструктуру приходится создавать самим, с нуля. Это ведет к безусловному удорожанию запуска высокотехнологичных стартапов. Так, один из участников исследования признается, что его проект начинался с въезда в «голые стены», всю инфраструктуру (инженерные системы технологического обеспечения, инструментальный цех, чистые комнаты) компания создавала сама и в итоге до 80% затрат по проекту (!) ушло на решение смежных инженерных задач в рамках НИОКР. По мнению респондента, эта цифра могла бы быть значительно ниже, если бы в стране существовали адекватные площадки для стартапов, состоящие из «чистых комнат», инженерных систем технологического обеспечения, центра коллективного пользования, инфраструктурного цеха и зоны отдыха.

«Любой материаловедческий высокотехнологический проект, любое кристалльное производство, структур MEMS/NEMS (Микро-, нано- электромеханические системы – прим. «Эксперта РА»), если не базируется на госпредприятии, то "въезжает в голые стены", - отмечает участник исследования Михаил Гиваргизов. - А есть ли предложения "не голых стен"? Или госпредприятие позволяет арендовать такие помещения? У них самих их нет (кроме «Ангстрема» и «Микрона»). Что-то пытаются сделать в ОЭЗ на площадке МИЭТа в течение примерно 7-8 лет и еще около 3-4 лет будут доводить до ума эту площадку».



В ходе исследования сравнивалась длительность разных процессов, необходимых запуске стартапов. Сравнение проводилось на ограниченном массиве данных, т.к. длительность процедур/этапов отметили всего 19 респондентов (менее трети опрошенных). У стартапов с институциональной административной поддержкой этап НИР менее продолжителен, чем у стартапов без институциональной поддержки (349 дней против 432 дней). Этап ОКР, напротив, более продолжителен, но это связано с более высокой стоимостью проектов с институциональной административной поддержкой в целом (см. Таблицу 8). Так, средняя стоимость проектов с институциональной административной поддержкой, которая отразилась на развитии проектов в умеренной или значительной степени составляет 87 852 тыс. руб. Средняя стоимость проектов без административной поддержки – 22 995 тыс. руб. То, что более дорогостоящие проекты (в данном случае – проекты с административной поддержкой) требуют большей длительности некоторых этапов и процедур, представляется вполне логичным.

Таблица 8.

**Длительность процессов у стартапов с институциональной поддержкой и без поддержки (дней)**

	Стартапы с институциональной поддержкой	Стартапы без институциональной поддержки
НИР	349	432
ОКР	530	167
Оформление юрлица	16	21
Анализ рынка	77	55

### 3.5 Прочие параметры стартапов

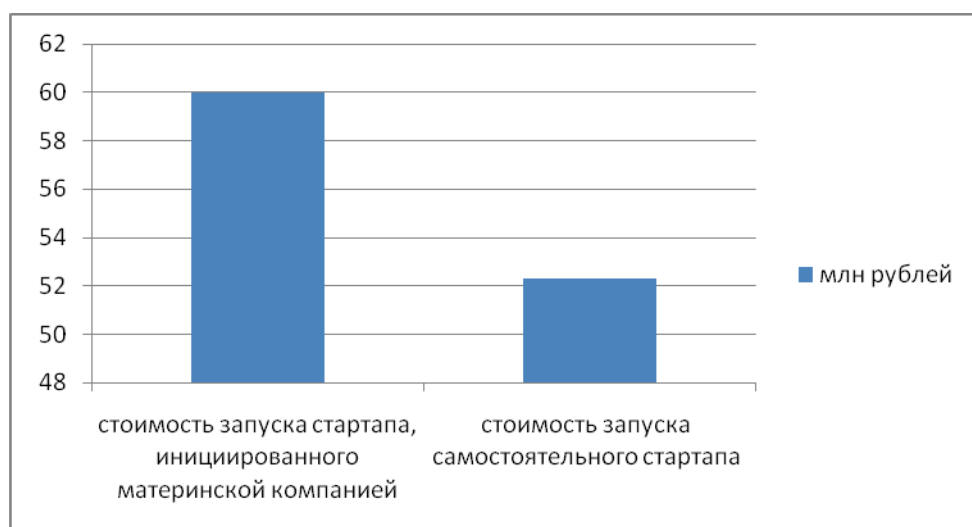
Лишь каждый пятый участник исследования отметил, что стартап был инициирован материнской компанией, в то время как 78% проектов – самостоятельные разработки (график 4). Средняя стоимость проектов, инициированных материнскими компаниями, – 60 млн. рублей, стоимость запуска самостоятельных проектов – 52 млн. руб. (график 5).

### Доля стартапов, инициированных материнскими компаниями



График 5.

### Сравнение средней стоимости запуска проектов, инициированных материнской компанией, и самостоятельных проектов



В ходе исследования респондентам было предложено раскрыть долю аутсорсинга (затрат на услуги сторонних организаций в ходе запуска стартапа). О величине аутсорсинга сообщили 15 участников опроса, доля составила от 22% до 88%. Средняя доля аутсорсинга в 15 проектах, рассчитанная как среднее арифметическое, составила 51%.

Анализ, проведенный на этой небольшой выборке, показывает, что компании, активно использующие аутсорсинг (затраты на аутсорсинг более 51%), в среднем тратят на исследования и разработку меньше, чем проекты, предпочитающие рассчитывать на собственные силы (доля аутсорсинга 22-42%).

Также активное использование ресурсов сторонних компаний выгодно влияет на подготовку бизнес-плана и инвестиционного пакета документов: активно использующие

аутсорсинг компании тратят на эти цели почти в 2 раза меньше средств (1,5 млн. руб. против 2,9 млн. руб.).

Еще один вывод: компании, делающие ставку на аутсорсинг, охотно доверяют сторонним структурам внедрение ПО и настройку учета, при этом удельный вес этого показателя в структуре затрат более чем в 10 раз превышает вес на внедрение и настройку учета у компаний, мало использующих аутсорсинг.

Таблица 8.

**Средние расходы в зависимости от использования аутсорсинга, руб.**

	Расходы компаний, затративших на аутсорсинг менее 50% (тыс. рублей)	Расходы компаний, затративших на аутсорсинг более 51% (тыс. рублей)
Исследования, разработка	58442	38452
Формирование объектов интеллектуальной собственности	1879	1925
Получение необходимой документации	1624	2519
Подготовка инвестиционного пакета документов и бизнес-плана	2875	1549
Внедрение программного обеспечения	480	6257
Инфраструктура	2677	6044
Оборудование, средства производства	4785	8039
Сырье и материалы	2460	9208
Реклама	3323	4200
Налоговые платежи	2674	5710
Прочие расходы	2460	408

Наконец, в ходе исследования респондентам было предложено оценить альтернативные издержки (это издержки, оцененные с точки зрения потерянной возможности использования тех же ресурсов в других целях). Альтернативные издержки оценили 3 участника исследования. В соответствии с их точкой зрения, альтернативные издержки есть не что иное как затраты на персонал (включая не выплаченные средства). В оценках фигурируют цифры: 6,4 млн. руб. (проект, связанный с технологиями ГЛОНАСС), 5,4млн руб. (проект в сфере энергоэффективности), и 3,5 млн. рублей (проект в области биотехнологий; автор пояснил, что это все затраты на персонал). Участник программ РВК, затруднившийся дать оценку альтернативным издержкам, прокомментировал свое решение следующим образом: «Самый основной ресурс нашего стартапа – люди. Сколько они могли бы принести пользы, если бы занимались другими проектами - сложно сказать». Отметим, что комментарий, подобных приведенному, было несколько.

## 4. Поддержка стартапов со стороны РВК

---

С целью более детального изучения влияния РВК на развитие стартапов, участвующих в проектах и программах РВК, «Эксперт РА» провел серию углубленных интервью с представителями проектов, участвующих в исследовании по линии РВК. Всего было опрошено 4 компании, работающие с Фондом посевных инвестиций РВК.

Все без исключения опрошенные компании свидетельствуют, что РВК оказывает им ощутимую поддержку. При этом никто из опрошенных не смог озвучить конкретную сумму, которую проекту удалось сэкономить благодаря поддержке РВК.

В ходе проведенных интервью выяснилось, что в первую очередь поддержка затрагивает сферы маркетинга и PR (подробности в подразделе 4.1.). Например, РВК распространяет пресс-релизы о проектах, финансирует и организует участие компаний в профильных выставках и конференциях. В ряде случаев РВК помогала компаниям оформить свое участие в конкурсах на поставку продуктов и решений, а, кроме того, предлагала отдельные проекты к демонстрации на заседаниях Комиссии по модернизации при Президенте РФ.

Вместе с тем отмечается консультационная помощь РВК в сфере бизнес-планирования и по юридическим вопросам, а также помощь в выстраивании отношений с регуляторными органами.

### 4.1 Маркетинг

Как заявляют в биотехнологических компаниях («ОнкоМакс», «Фотоникс»), РВК систематически оказывает им помощь в распространении информации о проектах. В частности, через нанятые пиар-агентства рассылает пресс-релизы по профильным и деловым СМИ.

Проект компании «Фотоникс» (новейшие лазерные системы для хирургии мягких и твердых тканей) находится в финальной стадии разработки. Поэтому маркетингу проекта уделяется повышенное внимание. В частности, проект «Фотоникса» стал одним из тех проектов, которые РВК предложила к демонстрации на октябрьском заседании Комиссии по модернизации при Президенте РФ. В рамках Комиссии были сняты два телевизионных сюжета, которые демонстрировались в прайм-тайм. Это, в свою очередь, вызвало интерес к проекту у печатной прессы. Таким образом, РВК поспособствовала проведению пиар-акции, на которую сама компания была не способна.

Осенью нынешнего года в РВК стартовала программа коммуникационной поддержки портфельных компаний. Проект «Фотоникса» попал в шорт-лист этой программы. В рамках этой инициативы на 2012 год на маркетинговые коммуникации «Фотониксу» Фондом посевных инвестиций РВК может быть выделено до 2 млн рублей.

При этом сейчас в «Фотониксе» затрудняются оценить, насколько поддержка РВК помогла в продвижении проекта на рынок. Ведь выход продукта запланирован только на 2012 год.

Вместе с тем отмечается помощь РВК в организации и финансировании участия компаний в различных форумах. Например, биотехнологические компании участвовали в прошедших в нынешнем году конференциях Bio International Convention 2011, «Исследование и разработка инновационных препаратов в России». Также был назван «5-й Московский венчурный форум», на котором РВК выделила биотехнологическим компаниям площади под стенды и т.д. При этом в компаниях заявляют, что этой поддержки не достаточно. Например, компании стремились принять участие в выставке

BioPharm America – более представительном мероприятии, но РВК их в этом не поддержала.

В ИТ-компаниях («Первый виртуальный», «Безопасный интернет»), со своей стороны, заявляют, что РВК помогает им участвовать как раз в очень ценных для них форумах и семинарах. Например, это тренинг Deep Dive – цикл семинаров по ИТ-тематике в Кремниевой долине.

В ООО «Безопасный интернет» отмечают, что на тренинге в сжатом виде была предоставлена информация об особенностях, стоимости и различных нюансах продвижения ИТ-продуктов на рынке США. Что очень полезно для компании, поскольку она планирует продвигать свой продукт (технологии глубокого анализа интернет-трафика) на американском рынке.

По словам генерального директора ООО «Первый виртуальный» Кирилла Гроша, благодаря этому тренингу компания получила много актуальной информации о правильной «упаковке» ИТ-продуктов, подготовке к выводу их на рынок. Поскольку эта компания тоже планирует выходить на зарубежные рынки, полученная информация оказалась весьма ценной и для нее.

Также в «Первом виртуальном» отмечают помощь РВК в подготовке презентаций и других маркетинговых инициатив. Недавно компания успешно запустила в открытое бета-тестирование свой продукт (облачный продукт, включающий в себя телефонный номер, функционал полноценной офисной АТС, интегрированный с электронной почтой и функцией мгновенного обмена сообщениями). Презентация этого мероприятия была подготовлена при непосредственной помощи РВК.

Компании «Безопасный интернет» РВК организовала участие в объявленном московским правительством конкурсе на поставку ИТ-решений. РВК проинформировала компанию об этом конкурсе, а затем помогла ей с оформлением и подачей заявки. В итоге сейчас «Безопасный интернет» участвует в этом конкурсе.

При этом в компаниях заявляют, что на текущий момент не могут оценить, насколько маркетинговая поддержка РВК помогла им сэкономить временные и денежные затраты на маркетинг.

## **4.2 Консультирование и выстраивание отношений с регуляторными органами**

О значительной консультационной помощи со стороны РВК заявила только одна компания из опрошенных – ООО «Первый виртуальный». В частности, это юридические консультации, консультации по оформлению интеллектуальной собственности, по подготовке бизнес-плана и т.д. В компании отмечают, что на старте плохо представляли себе существующие на рынке правила и то, как, например, должен выглядеть бизнес-план. И в этом смысле РВК оказала очень существенную помощь. Причем РВК не только консультировала компанию, но и непосредственно помогала в оформлении документов. Например, совместно со специалистами РВК проводилась проверка тех или иных экономических оснований бизнес-плана на корректность, на соответствие модели, которая принята в венчурном бизнесе.

Компания ООО «ОнкоМакс» занимается развитием препарата биотехнологического происхождения (препарат для лечения почечно-клеточного рака). Поскольку в России нет регуляторных документов, регламентирующих проведение доклинических и клинических исследований, а также регистрацию такого вида продуктов, то компании необходимо постоянно напрямую общаться с Минздравсоцразвития, что в настоящее время невозможно.

Для решения проблемы при участии РВК в нынешнем году было организовано два семинара, где биотехнологические компании смогли встретиться со специалистами Минздравсоцразвития и решить целый ряд насущных вопросов, связанных с законом «Об обороте лекарственных средств» и т.д.

### **4.3 Замечания и предложения по улучшению работы РВК**

Данный подраздел написан на основании интервью с представителями компаний, участвующих в проектах и программах РВК, и выражает личную точку зрения респондентов.

РВК выдает деньги компаниям небольшими траншами – под четкие КРІ. Практически все компании согласны с рациональностью такого подхода. Но в то же время отмечается, что в связи с перегруженностью РВК возникают задержки прохождения процедур, и это часто осложняет работу компаний. При этом руководители компаний, вместо того, чтобы заниматься развитием своих проектов, вынуждены тратить значительную часть времени на взаимоотношения с ФПИ РВК, утверждает один респондент.

Один из участников опроса заявил, что изначально было запланировано, что венчурные партнеры РВК – известные, уважаемые фонды – будут брать на себя основную часть оперативной работы с проектами, их отбор, сопровождение и, следовательно, значительную часть ответственности, а РВК возьмет на себя общее координирование, будет участвовать деньгами, какими-то лоббистскими возможностями и т.д. По факту у РВК на текущий момент довольно много венчурных партнеров, но они выполняют работу по фильтрации проектов, и этим их деятельность практически ограничивается, говорит один из участников программ РВК.

В компании «ОнкоМакс» хотели бы, чтобы РВК либо чаще организовывала семинары с участием специалистов Минздравсоцразвития, либо провела работу с министерством, чтобы в ведомстве появился специалист, готовый консультировать компании по вопросам оформления документов и т.д. в режиме реального времени. Кроме того, в «ОнкоМаксе» обращают внимание, что многим молодым биотехнологическим компаниям для работы требуются определенные маркетинговые исследования, проводимые специализированными отраслевыми аналитическими агентствами или крупными биотехнологическими и фармацевтическими компаниями. Было бы полезно, если бы РВК как структура, призванная стимулировать развитие отрасли, могла бы закупать результаты этих исследований и предоставлять их заинтересованным инновационным компаниям в открытом доступе, либо инициировать соответствующие исследования самостоятельно.

Как заявляют в ООО «Первый виртуальный», проект компании сейчас находится в стадии бета-тестирования, и на сегодняшний день РВК уже оказала проекту достаточную поддержку. Но в скором времени начнется коммерциализация продукта – и тогда компании потребуется от РВК маркетинговая поддержка. РВК – это бренд. И компания была бы очень заинтересована, например, в проведении каких-либо маркетинговых мероприятий, наподобие road-show, под эгидой РВК. Также в будущем компания рассчитывает на помощь РВК при выходе на зарубежные рынки.

## 5. Предложения по продвижению результатов исследования в СМИ

---

Продвижение результатов настоящего исследования рекомендуется осуществлять в федеральных печатных СМИ деловой направленности. Информация для СМИ приведена ниже.

### **«Эксперт РА» и РВК разработали индексы стоимости стартапов в России**

Рейтинговое агентство «Эксперт РА» по инициативе Российской венчурной компании составило индексы стоимости запуска стартапов в России. Средняя стоимость запуска инновационного стартапа в апреле-июне 2011 года составила 52 990 тыс. рублей.

Средняя стоимость запуска стартапов, участвующих в программах и проектах Российской венчурной компании (индекс РВК) составил 35 955 тыс. руб.

Исследование проводилось в период с 19 ноября 2011 г. по 19 декабря 2011 года. Респондентами стали участники 68 инновационных проектов: участники программ и проектов РВК, резиденты ИЦ «Сколково», представители проектов Конкурса русских инноваций, а также участники Открытого инновационного сообщества OIU.ru.

Наибольшее количество стартапов запускается в сфере информационно-коммуникационных технологий (24%) и сегменте Биотехнологий/Life science (22%). Следом идут проекты в сфере энергоэффективности – доля таких проектов около 20% от общего количества запускаемых инновационных компаний. Тот факт что наиболее популярными являются проекты в сфере ИКТ, объясняется сравнительно невысокой стоимостью запуска проектов, в частности, отсутствием необходимости масштабных вложений в основные средства. Кроме того, ситуация с кадрами в ИКТ-сфере представляется более обнадеживающей, чем во многих других отраслях. Что же касается популярности сегмента биотехнологий, то это прямое следствие активности институтов развития (РВК, Сколково) в этом направлении.

Наибольшую долю в структуре затрат при запуске инновационных стартапов составляют расходы на исследования и разработку (R&D, НИОКР). В общей стоимости запуска на R&D в среднем приходится 43,8% затрат. Далее в структуре затрат с большим отрывом следуют затраты на сырье и материалы (16,1%) и расходы на оборудования и средства производства (13,1%). Единственной сферой, где расходы на R&D оказались не самой обременительной статьёй расходов, оказался сегмент «проекты в области энергоэффективности»: здесь почти половина затрат (49,4%) – это расходы на сырье и материалы.

Высокая стоимость исследований и разработки, по мнению авторов исследования, усугубляется тем, что в России крайне мало подготовленных площадок для аренды малыми высокотехнологичными компаниями. Отсутствие доступа к исследовательской инфраструктуре заставляет проектные команды тратить колоссальное количество средств на этапе НИОКР, во многом потому, что всю инфраструктуру приходится создавать самим, с нуля. Это ведет к безусловному удорожанию запуска стартапов. «Доля затрат на НИОКР могла бы быть значительно ниже, если бы в стране существовали адекватные площадки для стартапов, состоящие из «чистых комнат», инженерных систем технологического обеспечения, центра коллективного пользования, инфраструктурного цеха и зоны отдыха», - отмечает ведущий аналитик «Эксперта РА» Алексей Ходырев.

Считается, что для успешного развития многим проектам нужен административный ресурс: он позволяет сократить длительность процедур и повысить эффективность действий команды стартапа. На практике возможность использовать административный ресурс имеют менее 40% стартапов. В большинстве случаев он

появляется благодаря институтам развития. Среди главных плюсов административной поддержки участники исследования называют налоговые льготы, доступ к исследовательской инфраструктуре, льготную аренду помещений и консалтинг.

При этом, признаются респонденты, воспользоваться многими льготами (особенно исследовательской инфраструктурой и налоговыми послаблениями) на практике пока не удается. Таким образом, существующая оценка преференций – это своего рода аванс институтам развития, содействующим решению задач стартапов. В частности, сразу несколько участников исследования сообщили, что пока что льготами не пользуются, но рассчитывают, что смогут воспользоваться в ближайшие месяцы.

Дополнительно:

*Общий объем изначальной выборки малых инновационных компаний и команд инновационных проектов состоял из более чем 1500 компаний (проектов). В исследовании, проводимом «Экспертов РА» по заказу РВК и при поддержке фонда «Сколково» приняли участие представители 68 компаний.*

*В статистическую выборку проектов/компаний, анализируемых в рамках исследования, включены проекты со стоимостью запуска стартапа от 1,015 млн. руб. до 295,909 млн. руб.*

*Стоимость запуска каждого инновационного стартапа, участвующего в исследовании, определялась как сумма затрат по 12 основным статьям расходов, включающим оплату труда. Все затраты учитывались до момента запуска – то есть готовности компании к ведению операционной деятельности.*

#### **Стоимость запуска стартапов в зависимости от сегмента**

Сегмент	Индекс стоимости, тыс. руб.
Информационно-коммуникационные технологии	32 103
Биотехнологии/life science	58 680
Энергоэффективность	57 638
Иные промышленные технологии	79 004
Смежные технологии и прочие инновационные технологии	30 882